

BEST
SELLER

ДОКТОР КУРПАТОВ
ШЕКИЯ АБДУЛЛАЕВА



10 дельных вопросов
ДЕНЬГИ БОЛЬШОГО
ГОРОДА

**Шекия Абдуллаева
Андрей Владимирович Курпатов
10 дельных вопросов.
Деньги большого города**

*Текст книги предоставлен автором
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=164603*

Аннотация

Красивая, умная, успешная журналистка на правах друга расспрашивает доктора Курпатова о... деньгах.

Где их взять и что с ними делать? А главное – как к ним относиться? Прощать ли должникам нашим? Чем своя жадность отличается от чужой? Как связаны секс и карьера? Есть ли панацея от бедности? И наконец, как добиться настоящего успеха и остаться в живых?

На правах друга доктор Курпатов отвечает предельно честно, точно и по существу.

«Деньги большого города» – руководство по финансам... с психологическим уклоном.

Содержание

Вместо введения	4
Пролог	7
Глава первая	9
Глава вторая	31
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Андрей Курпатов, Шекия Абдуллаева

10 дельных вопросов.

Деньги большого города

Вместо введения *от доктора Курпатова*

Писать о деньгах – затея рискованная. У нас ведь эта тема стыдная, зазорная и даже позорная. Так что, вероятно, я бы и не стал этого делать – зачем дразнить бешеную собаку? – если бы не один инцидент.

Представляете себе, что вы открываете журнал – хороший, серьезный, с которым вы сотрудничали, который брал у вас интервью (очень достойное – и по форме, и по содержанию, и по исполнению), и читаете там статью про собственную персону. И в этой статье неправда... Причем даже не так. Все чуть-чуть сложнее.

Статья написана очень талантливым журналистом и умно написана! Суть ее сводится к следующему: что, мол, доктор Курпатов – это прямо-таки новая эра в российской культуре (преувеличение, конечно, но уж ладно), потому что впервые благодаря этому доктору акцент в решении извечного русского вопроса о том, «кто виноват?», перенесен с внешних сил, которые, согласно легенде, где-то бродят и злобно гнетут, на силы внутренние, связанные с самим этим человеком.

Проще говоря, если раньше мы винили во всех бедах обстоятельства – судьбину, годину и царя-батюшку, то теперь появился доктор Курпатов, который объяснил наконец людям, более или менее доходчиво, что если есть у тебя какие-то беды и напасти жуткие, товарищ, то прежде чем винить окружающих – государство, его установления и народонаселение – подойди к зеркалу и посмотри внимательно на самого себя. Посмотри и задайся вопросом – а не я ли, грешным делом, сотворил с собой такое несчастье?

В общем, статья дельная. Не потому даже, что мне приписывалась в ней эта великая миссионерская роль, а просто потому, что это правильно – менять уже наконец акценты. В конце концов, каждый из нас сам кузнец своего счастья. И имеет смысл об этом задуматься, в противном случае никто так в кузнице и не окажется.

Но что меня в таком случае расстроило, если статья получилась дельная и толковая? Расстроило меня то, как автор статьи (вольно или невольно) подмочил мою – доктора Курпатова – репутацию.

Хорошим тоном у нас в журналистике считается не хвалить человека, а ругать (и если бы только в ней, родимой!). Потому что если хвалишь, то скорее всего тебе за это заплатили. Ведь не может же быть, чтобы кто-то по-честному заслуживал доброе слово... А если заплатили, то ты продажный. В общем – караул и позор немилосердный! Поэтому, чтобы тебя не замазали подобным образом, надо ругать на чем свет стоит даже то, что тебе нравится.

Причем настолько укоренено это безобразие в нашем сознании, что мы даже и не умеем хвалить-то. Соответственно, у нас или заздравная речь получается для торжественных похорон национального героя, или мат-перемат. А среднего не дано. Середина отсутствует.

В общем, нужно было этому журналисту, после того как он «вознес» доктора, как-то его «понижить». Написать про него что-нибудь такое, чтобы уж никто не подумал, что материал «проплаченный», а журналиста – душа грешная – на нем руки греет. И что же стало таким «понижающим» фактором? Деньги! Конечно! А как еще дискредитировать человека, если не тем, что он деньги берет? И вот я читаю про себя, что даю платные консультации по

телефону, даже расценки приведены. И написано с издевкой – мол, ну ладно, раз он хорошее дело делает, не будем уж по поводу его барышничества сильно переживать, Бог ему судья.

Печальный юмор этой ситуации в том, что никаких платных консультаций по телефону я не даю, не давал и давать не собираюсь. Причем по одной-единственной причине – это непрофессионально. Это все равно что роды по телефону принимать. Можно, конечно, но только в крайних случаях идут на такое дело специалисты скорой медицинской помощи. И точно так же существуют психологические телефоны доверия – для крайних случаев, когда уж никак иначе нельзя. А в остальном это странная затея – заниматься психотерапией по телефону.

Откуда же появилась эта информация, что я консультирую по телефону, да еще за определенную таксу? Да от хакеров. Те смекнули, что велика на Руси-матушке слава доктора Курпатова, и решили подзаработать: сломали мой сайт – www.kurpatov.ru (об этом даже «КоммерсантЪ» умудрился написать – известить общественность) и разместили на нем эту ложную информацию – мол, перечисляйте денежки, доктор перезвонит вам по факту оплаты. Пока же мы с этим мошенничеством боролись всеми доступными нам средствами, а борьба эта заняла какое-то время, наш журналист, о котором речь, и подсмотрел, сколько стоят «консультации доктора». Ну и написал то, что написал. Неприятно, конечно, но что поделаешь? Живем в стране такой...

Я, конечно, расстроился. Ругали бы по делу – понятно. А то так – чего? Да и вообще, попробуй русскому человеку Расскажи про психическое здоровье и психологическую культуру – если сразу он тебя на кол не посадит за такие речи, и на том – спасибо большое. Трудно у нас идет психпросвет – боятся и подозревают, проверяют и взвешивают – и с Кашпировским сравнят, и с Аумсинрикё, прости господи. А при этом нуждаются-то все. Более того, хотят уже все, чтобы была в стране нормальная помощь психотерапевтическая, чтобы можно было прийти и получить вспоможение. Но страшно, и давай – одну сплетню, другую клевету. В общем, Джек Восьмеркин Американец – «махорка американская» и «полная обструкция».

Но тут я вдруг поймал себя на мысли... А чего я-то распереживался? Ну написали. Ну кто-то на это купится, а кто-то плюнет и не поверит. Тот, кто ко мне хорошо относится, – и не заметит. А тот, кто плохо, – того и не переубедишь, если только гильотиной – но это не наш метод. Итак, чего это я распереживался?

И тут вдруг понимаю, что распереживался я из-за того, что меня попрекнули заработком. Да, я эти деньги не зарабатываю, потому что этих консультаций не веду. Но если бы вел, и это была бы правда... Меня попрекнули тем, что я зарабатываю, и уже тем самым унизили. Причем на это и расчет был – так меня унижить, заработком!

На самом деле предосудительным в этой истории может быть только один пункт – консультации ведет, но есть ли бухгалтер и заплачены ли налоги? Вот единственное возможное преступление – неуплата налогов с трудовой деятельности, а вовсе не сам факт такого заработка: один хочет спросить, другой готов ответить, все взрослые люди, о цене договорились – в чем криминал? Иными словами, меня попрекнули заработком, и я расстроился. При этом сам журналист за этот свой, мягко скажем, некорректный и в каком-то смысле даже непрофессиональный материал гонорар получит и не покраснеет ни на секунду, потому что произойдет это в тиши бухгалтерии, а не при честном народе. Понимаете, к чему клоню?

Нам стыдно признаться публично, что мы зарабатываем своим трудом деньги. Вот ужасная правда, которая открылась мне благодаря этому непутевому материалу в «Огоньке» и гнусной работе хакеров в Интернете. Мы стыдимся зарабатывать трудом! О том, что кто-то взятки берет, что кто-то ворует – мы слушаем спокойно, мы к этому привычные, мы это даже понимаем где-то как-то. О том, что кто-то пьет беспробудно и не работал последние десять лет из своих тридцати, – это нас тоже как-то совсем не тревожит: выслушаем, и ни

один мускул не дрогнет на нашем лице. Но если выясняется, что кто-то зарабатывает – это вводит нас в агрессивное возбуждение: «Да как он посмел?!»

Взрослому, здоровому, трудоспособному мужику в нашей стране не стыдно быть бедным, не стыдно быть нищим, не стыдно побираться и клясть государство, которое ему, видите ли, не дает денег. А тому же самому мужику, но работающему, придется оправдываться за то, что он заработал себе и своей семье на жизнь, купил квартиру и машину. За это ему надо будет оправдываться и отчитываться, словно бы этого не может быть, потому что не может быть никогда. А коли так, значит – украл. Видимо, как раз у тех бедных-несчастных, голодных алкоголиков и тунеядцев. Вынул, понимаешь, кусок хлеба изо рта.

И тогда я понял, что не буду отказываться от предложения Шекии и мы напишем с ней книгу про «Деньги большого города» с тем самым доктором Курпатовым. Напишем и противопоставим в ней деньги – тунеядству, халяву – заслуженному успеху, талант – злословию. Да, я хочу выступить против тунеядства, халявы и злословия. Я хочу поддержать талант, заслуженный успех и деньги. Да, я хочу сказать, что деньги – это хорошо, что это даже – здорово. А если кому-то стыдно, то он или должен бороться с этим неправильным, ложным чувством, или признать, что он вор. А если он вором не является и стыдится, то должен бороться – со стыдом.

Если ты работаешь и зарабатываешь – ты должен научиться гордиться собой. Потому что если мы этого не сделаем – все те, кто работает, зарабатывает и улучшает тем самым благополучие своей страны, – если мы не сделаем этого, то грош нам цена. Свободные люди, которые идут в кузницу и куют собственное счастье, не должны чувствовать себя ни виноватыми, ни пристыженными, ни опозоренными. Пусть лучше так чувствуют себя другие – те, кто не умеют работать, не хотят работать и злословят о тех, кто работает и зарабатывает. Это будет честно и правильно. Об этом книга.

Приятного и полезного Вам чтения!

Андрей Курпатов

Пролог

Вы когда-нибудь говорили о деньгах откровенно? Не придумывая что-то на ходу, не поясняя, не боясь задеть чьи-то чувства, не оправдываясь: «Нет, я, конечно, понимаю, но...» или: «Не подумайте, что я...»?

Деньги – запретная тема. Неприличная. Некрасивая. Мы боимся, что, стоит нам заговорить о деньгах, как наш образ померкнет, имидж пострадает, нас не так поймут и обязательно подумают дурно. Поэтому мы суетливо добавляем какие-то детали и подробности, репетируем перед зеркалом речь и в очередной раз чувствуем себя неловко.

Вы не замечали: между сексом и деньгами много общего? Не только потому, что и первое, и второе жизненно необходимо человеку. Эти понятия объединяет общее к ним отношение. Впрочем, к деньгам мы относимся с еще большим ханжеством.

Мы стыдимся денег. Стысяемся их наличия и отсутствия. Боимся попросить в долг и напомнить о сроках должнику. Мнемся, когда нас спрашивают о том, сколько мы хотим получить за свою работу, и по-дурацки ведем себя в магазине, узнав, что цены на товары превышают наши возможности.

В замечательном советском фильме «Розыгрыш», главные герои которого – старшеклассники, есть такой эпизод. Директор школы узнает, что несколько ребят создали свой ансамбль, успешно выступают на праздниках и свадьбах и, когда им предлагают деньги – не отказываются. Она искренне встревожена: «Зачем вам деньги?.. Бегите от всего этого!» И потом: «Чем позже вы узнаете эту сторону жизни, тем лучше». Речь о деньгах идет так, будто их украли, а не заработали. Потому что сам факт наличия денег – уже словно прегрешение. И надо оправдываться.

Конечно, сегодня многое изменилось, нынче даже подростки вовсю занимаются бизнесом. Но в наших отношениях с деньгами по-прежнему царит невероятное лицемерие. Мы не умеем говорить о деньгах или говорим о них еще более неуклюже, чем о сексе. Прячемся за ставшие уже затасканными штампами поговорки. Повторяем как заклинание: «не в деньгах счастье», «любовь за деньги не купишь», «не имей сто рублей, а имей сто друзей»... Нет, все вроде бы правильно, но мы почему-то противопоставляем деньги человеческим ценностям. И звучат эти присказки не как «за деньги не купишь дружбу, любовь и счастье», а в смысле: с деньгами не видать тебе ни дружбы, ни любви, ни счастья. И словно необходимо все время выбирать: интересная специальность – или высокая зарплата, честное имя – или приличное состояние, счастливая семья – или нормальный быт.

«Зато я не ворую», «зато у нас в доме мир», «зато я люблю свою работу» – убеждают и утешают люди себя и друг друга. А разве нельзя не воровать и много зарабатывать? Не ссориться с домочадцами и жить обеспеченно? Реализоваться в профессии и получать за это деньги?

Может, мы просто придумали эти противоречия, чтобы оправдать свои неудачи или неумение обращаться с деньгами? Ведь если считать, что деньги – зло, то их отсутствие должно обеспечить абсолютное счастье. Логично? Но бедность – штука хитрая. Она не гарантирует нам ни любви, ни радости, зато сулит много неприятностей. Да и в конце концов никто не мечтает быть бедным. Конечно, редкий смельчак признается вслух: «Хочу разбогатеть». Но уж точно ни один человек не загадает под Новый год желание разориться и стать нищим.

Кстати, почему-то в сказках по-настоящему счастливый конец – это когда любовь соединяется с богатством. Помните историю про Золушку: ее зловредные сводные сестрицы остаются в наказание без главного приза – богатого жениха, а сама она выходит замуж за

принца? Хотя теоретически могла бы найти себе, к примеру, дровосека – хорошего, работающего парня.

Я не идеализирую деньги. И не мучаюсь вопросом: «Как стать миллионером?» Я просто хочу научиться обращаться с деньгами так, чтобы они не портили мои отношения с людьми, не мешали моей карьере, не доставляли мне лишних хлопот и не отравляли жизнь. Я не хочу платить за них дружбой, любовью и счастьем. Это слишком дорогая цена.

Шекия Абдуллаева

Глава первая

Не подскажете дорогу к деньгам?

Я объявила всем друзьям, что мы с психотерапевтом Андреем Курпатовым пишем новую книгу-теперь о деньгах. И начала собирать заявки будущих читателей: ответы на какие вопросы они хотели бы прочитать.

«Расскажите в своей книге о том, как прийти к деньгам», – сначала слова моей знакомой меня немножко удивили. Но потом я оценила поэтичность такого отношения к финансам и степень доверчивости к нам-ко мне и доктору. Ну а когда другая женщина – на этот раз моя коллега – сказала, что хотела бы проконсультироваться у психотерапевта Курпатова, так как не может понять, почему она работает много, а денег у нее в итоге мало, – я поняла, что первую же главу мы обязаны посвятить правильному денежному маршруту.



Андрей предлагал где-нибудь вместе попить кофе, но я настояла, чтобы первая встреча прошла в его клинике на Таврической улице, дом 1. Реальную причину называть не стала: подозревала, что доктор отнесется к моему объяснению с иронией. Но вам скажу.

Я немного волнуюсь перед началом нового проекта: все-таки книга – дело серьезное. Рассуждала я так: «Секс большого города» мы начали писать здесь, на Таврической. И книжка получилась удачная, даже очень (судя по многочисленным отзывам читателей и читательниц). Значит, и в этот раз первая беседа должна состояться здесь – потому что это хорошая примета. Логично, правда?

Кстати, приметы в разговорах про успешный бизнес – тема популярная. Нужно будет об этом поговорить. Но начнем, разумеется, с главного.



– Андрюш, давай ответим на важный вопрос: как прийти к деньгам?

– Не ногами, разумеется, а головой. Интеллект, как известно, создает основу прибавочной стоимости... Но если серьезно: знаешь, существует множество самых разнообразных способов похудеть, но рецепт всегда один – меньше есть и больше двигаться. Однако люди предпочитают сидеть на диване, уминать булку и запивать ее чудо-таблетками от лишнего веса. Свидетельствует об этой печальной тактике активно растущий рынок всевозможных пищевых добавок и «волшебных» микстур от лишнего веса. Люди, которые их придумали, сработали головой – это правда. Можно очень неплохо заработать на чужом желании решить проблему, не прикладывая усилий.

С деньгами – абсолютно та же самая ситуация. Чего греха таить – все мы грезим о каком-нибудь окольном пути к деньгам, кроме тяжелого, изматывающего труда. Причем обязательно – к большим деньгам. «Э-эх, дал бы кто займы до следующей зимы и позабыл

об этом...» Есть даже наивная формулировка «легкие деньги». Впрочем, легкие деньги, возможно, и существуют в природе, но тут а) сиюминутность заработка, б) частенько путь заработка – криминальный. А такие способы обогащения мы с тобой, если позволишь, рассматривать не будем, не наш метод.

И все-таки большинство людей не сомневается: «Кто-то зарабатывает огромные деньги, не прилагая к этому никаких сил и стараний!» Смотрят на дорогую машину и говорят: «Нормальный человек на такую никогда не заработает!» Из чего следует, что все, кто ездит не на «Жигулях» и не на «Москвичах», – изначально «ненормальные». Или украли, или еще что-нибудь сделали вроде того. В чем состоит это «вроде того» – неизвестно, но то, что дело нечисто, – это однозначно. И это, я скажу, вообще странная идея, ведь когда человек исповедует подобную идеологию, что получается? Получается, что он себе как бы отказывает в этой перспективе. По сути у него в голове мысль: «У меня никогда ничего подобного в жизни не будет». А если так думать, то ведь и шагу не сделаешь, чтобы было. Вот и обрывалась дорожка к деньгам...

Мы вообще склонны обвинять состоятельных людей – всех сразу и оптом: все виноваты, все плохие. Но вот я общался с огромным количеством людей, зарабатывающих очень-очень много. И среди них не могу назвать ни одного человека, который бы не прикладывал к этому труда и особенных интеллектуальных усилий. Может, мне просто везет на хороших людей? Но вряд ли. Если бы дело обстояло именно так, как об этом привыкли думать, то я бы, наверное, встречал тех, кто живет припеваючи на «легкие деньги». Так, может быть, дело все-таки в другом?..

Просто большинство из нас не понимает, откуда берутся «большие деньги». Этот вопрос, мне думается, и надо прояснить. Ведь дело здесь не только в усилиях, не в самой их массе – «я много работаю», дело в том, как эти усилия употребляются, каким образом. И правда в том, что богатые люди не слишком вкладываются в производство самого продукта (по крайней мере, не только в него), не стоят у станка. Но они инвестируют свои силы и возможности в создание алгоритмов производства продукта. Если хочешь, можно сказать, что они создают алгоритм зарабатывания денег.

Именно за счет этого ноу-хау они и обогащаются. Если ты придумываешь, как что-то сделать, ты можешь подключить других людей и создать производство. А без наемной силы (это по Карлу Марксу) не бывает большой прибыли. И такова, надо сказать, вообще структура развития цивилизации. Никто не стал бы заниматься медициной и снимать фильмы, если бы единственным алгоритмом действий являлись бы охота и собирание кореньев. Значит, нашлись люди, которые все это придумали: охоту заменили на животноводство, собирательство – на земледелие, затем появились и медицина, и наука, и культура. Можно без преувеличения сказать, что именно благодаря таким людям человечество не сидит до сих пор в пещерах.

Мы живем в мире, в котором труд измеряется не только временем, потраченным на работу, но во многом – и тем, насколько мы способны привнести в свой труд личную индивидуальность, сообразительность, находчивость, прочие положительные качества и таланты. Когда труд не механический, а в той или иной мере – творческий. И это не легкий труд, как может показаться. Отнюдь. Напротив, это труд адский, потому что тут тебе ни выходных, ни отпусков. Ведь когда ты делаешь что-то, как говорят теперь, креативное, то по большому счету работаешь 24 часа в сутки. Я вовсе не преувеличиваю. Это реальность.

Ой, это точно! Вот я когда статью пишу, думаю о ней постоянно: подбираю фразы, компоную логически разные части, перебираю в голове варианты заголовка. А уж с книгами вообще можно с ума сойти от перенапряжения.

Многим кажется, что у других работа легче, а зарплата – больше. Просто потому, что на месте «других» они никогда не были. Элементарный пример – журналисты нередко начинают писать книги. И остальные говорят: «Хорошо устроился. Сидит дома, сочиняет в свое удовольствие. Это не то что по пресс-конференциям бегать». Боюсь, прежде я поддакивала своим коллегам. И только когда попробовала эту работу на себе, поняла, насколько писательство – тяжелый, изматывающий труд.

Хотя со стороны и правда: сидишь за компьютером, ни тебе дождь, ни тебе снег...

– Безусловно, человек вполне может работать как работается – то есть воспроизводить созданный кем-то алгоритм действий. Спокойненько так, восемь часов в течение пятидневной рабочей недели – без привлечения своего таланта, без творчества, но такой труд не будет дорого стоить. Нужно просто принять это как факт и не заниматься потом обсуждением чужих заработков. Живи, наслаждайся жизнью за зарплату, которую тебе положат. Там, где есть лишь воспроизводство продукта, вы никогда не заработаете выше определенной планки. Даже в творческих специальностях – та же журналистика, работа актеров, режиссеров и так далее. Но нужно понимать, что если у тебя отсутствует собственный алгоритм, ты не создаешь рабочие места, а только занимаешь рабочее место, ты очень зависишь от ситуации, от работодателей. Большинство ведущих на телеканалах, например, ведут себя как пай-мальчики и пай-девочки, потому что зависят от руководства. Все, что они умеют, – это транслировать чужую информацию, а значит, легко заменяемы.

– Кстати, о телеведущих, и не только о них. Знаешь, как говорят о людях известных и состоятельных: они оказались в нужное время в нужном месте. И заняли тот или иной пост, или стали вести телевизионную программу, или активно сниматься в кино.

– Да, еще один миф. Я могу представить что-то в этом роде, когда речь идет об эпыхальных событиях, и только. Нечто подобное происходило у нас в начале девяностых. В эти годы действительно «нужные места» имели значение. И многие нынешние миллионеры стали таковыми именно потому, что оказались тогда «в нужное время в нужном месте». Но поверь мне, большинство из тех, кто сегодня носит «Гуччи» и «Пакорабан», никогда не держали в гардеробе малиновые пиджаки. Бизнесмены «первой волны» нынче на кладбище с огромными, весьма специфическими надгробиями «Друг Сева! Ты навеки с нами» или «Мы навеки с тобой» – не имеет значения.

Так что «нужное время и нужное место» – затея сама по себе заманчивая, но беда в том, что она ничего и никому не гарантирует. Важно не «оказаться», а соответствовать. Если у вас есть это «время и место», но отсутствует способность реализовать предоставленную возможность, а затем, и это главное, удержаться на достигнутом уровне, то все равно ничего не выйдет. Калифом на час поработаете – и то в лучшем случае. Это наивные рассуждения: «Если я там окажусь, то уж я-то, конечно, справлюсь, уж я-то покажу класс!» Больше того, если есть такая установка в голове: «Когда случится чудо, я проявлю себя!» – шансы на успех нулевые. Человек в принципе не понимает самого главного: искомое «чудо», вожаемые «нужное время и нужное место» – есть в нормальной жизни результат приложения усилий, а не старт начинаний. Ну, ждите...

Наконец, огромный вопрос: что такое нужное место и нужное время? Сколько людей на телевидении говорят о психологических проблемах – а результат? Многие психологи, сидя на кухнях, утверждают, что могли бы вести телевизионную программу не хуже Курпатова. У меня сменилось четыре «творческих коллектива», пока мы не встретились с Юлей Бредун и ее замечательными редакторами. Мы сняли шесть вариантов программы, а закрывали меня по-крупному дважды (не считая моего ухода с телеканала «Домашний»). Точнее,

оба этих раза программа оставалась, но увольняли Курпатова, требовавшего соблюдать этические правила и не допускать пошлости. На мое место в этих телекомпаниях пробовались лучшие психологи Москвы, десятки специалистов – причем проект был уже готов, все придумано и сделано. Бери – реализуй! Чем не «время и место»? Но даже в этих условиях они не смогли себя проявить, никто из претендентов не справился с поставленными задачами.

Я вспомнила реакцию некоторых моих коллег на выход в свет нашей с Андреем книги «Секс большого города». «М-да, повезло тебе, что ты с ним знакома», – слышала я несколько раз. Общий смысл высказываний: нам бы такого собеседника, мы бы не хуже сделали.

Что ж, для меня наше давнее знакомство с Курпатовым действительно – огромное счастье. Во-первых, потому что Андрей – человек замечательный, а во-вторых, потому что с ним профессионально интересно. Но, с другой стороны, интервью у доктора Курпатова брали десятки журналистов, значит, возможность подружиться и сотрудничать была у многих. Может, надо быть умной и образованной, надо работать профессионально и добросовестно, чтобы тебя не послали после первого же интервью, а потом еще и предложили написать вместе серию книг?

– Или вот психотерапия, – продолжает Курпатов. – Казалось бы – хорошее «место», работа не пыльная – языком чеши, и все. Да и цены немалой. Нуждающихся – тьма! Рынок – огромный! Сиди, в общем, заколачивай, в ус дуть не придется. Но, я прошу прощения, у нас ни системы оказания психотерапевтической помощи нет, ни готовности населения обращаться за этой помощью нет, ни науки психотерапевтической, честно говоря, при всем желании как-то не обнаруживается. Так, похватали что-то от Запада и давай работать психоаналитиками, прости господи. NLP, гештальт, трасактный анализ, ребефинг... А депрессию от характерологических черт отличить не могут. Сумасшедший дом, да и только. Вот тебе и «место».

Чтобы добиться успеха в психотерапии, нужно ее создать (в России – это именно так): провести исследования, разработать технологии, все это испытать, проверить, переуточнить в клинической работе. Нужно обучить специалистов, привлечь людей, которым психотерапия показана, объяснить им, чем она хороша, зачем она нужна, справиться с их страхами и предубеждениями в отношении психологии и психотерапии, доказать, что именно ты оказываешь ту помощь, которая им нужна. И это далеко не все. А отучиться полгода на каких-то курсах, прийти сесть в кабинет и заниматься «модной» психотерапией – это только умалишенные с такими планами могут жить. Место хорошее, но оно таким станет, только если в него столько же вложить, сколько в свое время в целину вкладывали, да на всяческих БАМах, днепрогрессах и беломорканалах.

Огромное количество людей оказываются в нужных местах и в нужное время. Но они не могут понять, что это то самое – «нужное время и нужное место». И даже если им подскажут: «Это то самое место! И время то! Копай!» – разве они начнут копать? Нет, потому что они не место и не время ищут, а хотят, чтобы все случилось само собой – «по щучьему веленью, по моему хотенью», «скатерть-самобранка», «сапоги-скороходы», «барашек, встряхнись» и Конек-горбунок в придачу. «Просыпаюсь я и понимаю, что стал звездой!» Так что все эти нужные места и времена – отговорки просто, ничего больше.

– Но разве обязательно что-то изобретать? – хочется, конечно, облегчить путь к финансовому благополучию. – Может, достаточно просто хорошо, или очень хорошо, или блестяще выполнять свою работу? Например, в нашем городе всего несколько настоящих грамотных корректоров – их имена знают во всех журналах и издательствах.

– Что ж, если корректор пропускает мало ошибок, он будет получать больше заказов. Но это не значит, что таким образом он способен качественно изменить свое финансовое положение. Ведь теперь он может зарабатывать не только за счет увеличения объема работы, но и, если есть такая заработанная популярность, увеличением запрашиваемых гонораров. Это нормально. Если этот корректор делает свою работу лучше, он и получать должен больше.

Но то, о чем я говорил, остается в силе: да, можно, используя некий наработанный алгоритм работы, производить больше продукции и лучшего качества. Например, вырастить больше картошки. А можно... открыть на этом поле площадку для гольфа. Впрочем, тут-то и начинаются все самые важные «но»...

– То есть корректор может однажды решиться и издать собственный журнал? Бесспорное конкурентное преимущество: в нем не будет ни одной ошибки. Конечно, корректору придется смириться с временными трудностями, но никто и не обещал, что будет легко. Важно сделать этот первый шаг, – на мой взгляд, весьма убедительно рассуждаю я.

– Прежде чем про корректора, давай рассмотрим все-таки пример с полем для гольфа. Вполне очевидно, что гольф, в принципе, может принести больший доход, чем поле картошки. Но для того чтобы переквалифицироваться из фермера в хозяина гольф-площадки, потребуются решить массу задач, начиная с оборудования самого поля, заканчивая постройкой небольшого отеля на пять звезд где-нибудь рядышком и работой с двумя, а то и тремя сотнями поставщиков всякой расходной всячины. Я уж не говорю о том, что надо выйти на соответствующие круги – потенциальных посетителей: реклама и то, другое, прочее.

А теперь идея про журнал. Она кажется мне замечательной и вполне может возникнуть в голове у корректора. Но это не может быть идея, взятая с потолка. Если человек, который работает корректором, параллельно занимается еще множеством других дел и проектов, а потому знает рынок и незаполненные ниши... Если он четко определил потребности этого рынка и в соответствии с этим сформировал идеологию журнала, определил целевую группу и уже исходя из этого имеет четкие принципы подачи материала... Если он наработал хорошие связи в системе распространения книжно-журнальной продукции, добился того, что с ним готовы работать рекламные агентства, имеет настоящий рабочий контакт с пишущей братией... Если, в конце концов, он готов аккумулировать все эти свои возможности и наработанные им связи для создания своего журнала – это одно дело. Но если у нас есть такая идея – «А не сделать ли нам журнал?...» – и все, то лучше остаться работать корректором.

Представь себе товароведа, которому мы читаем такого рода нотацию: «Надо сделать первый шаг! Сначала, конечно, будет тяжело, но потом обязательно наступит счастье!» Товаровед этот нас послушает и решит: «Подкоплю денежек на год жизни и открою магазин. Аренда, поставщики, бухгалтерия – это я в курсе. И заживу...» Ко мне на программу однажды пришла такая женщина, в прошлом – главный бухгалтер. В какой-то момент она сочла, что пора развиваться: «Я же все знаю про магазины». Да, трудоспособная и умная женщина, но оказалось, что не рассчитала затраты. Составляла бизнес-план и не учла, что реклама очень дорогая, что будет масса непредвиденных расходов – пожарники, налоговики, бюрократия и так далее. Что это был за бизнес-план? Кроме того, она выбрала узкий сегмент – торговлю обогревателями, но только летом поняла, что товар сезонный. Плюс – не смогла развить фактор эксклюзивности. И до того дошло, что даже запустила дела в бухгалтерии – элементарно не хватало времени. За консультацией к психотерапевту она обратилась в абсолютно расстроенных чувствах.

Так что мне не нравится идея про корректора, которому пришлось в голову создать журнал. Решиться на это мероприятие можно, но при условии, что у тебя и энергии предостаточно, и ты уже осуществил для пробы своего организаторского таланта целый ряд более

мелких проектов в рамках своей обычной работы. На любой работе всегда можно подобным образом потренироваться, и это нужно делать – искать, брать на себя дополнительную нагрузку, развивать смежные сферы деятельности, не ожидая, кстати, что тебе за твою инициативную стажировку заплатят. Потому что за учебу платишь – ты, а не тебе. А это учеба – пробные бизнесы, пробные проекты.

А я сколько раз читала: главное – сделать первый шаг. И заголовки такие помню – к статьям про успешных бизнесменов и особенно – про бизнес-вумен. Из этих текстов получалось, что главный секрет успеха – смелость и способность бросить вызов обстоятельствам. Про предварительную работу никто не рассказывал. Это как дать рецепт вкусного блюда, но «забыть» какую-нибудь маленькую деталь, без которой чуда не произойдет.

– Я ведь не сразу открыл свою клинику, – продолжает Андрей. – Вот кажется, чего проще – снял помещение, набрал персонал, и хорошо. Ничего хорошего. Сначала этот персонал надо подготовить, убедиться в том, что он так выполняет работу, что ею гордиться можно. А на это годы уходят! И они не просто проходят, они были работой заняты – мы осуществили целый ряд больших научных проектов, различные исследования, пробные модели. Плюс работа с больными, плюс популяризация психотерапии. Помнишь, как я пришел тогда к тебе в газету со своей статейкой про психологию? А сколько их было, этих статей?

Потом я работал организатором городского здравоохранения – методическое обеспечение, проведение городских мероприятий (от обучающих семинаров для врачей и открытия психотерапевтических кабинетов в поликлиниках до больших научных конференций). Мы с моими коллегами готовили и реализовывали программы по развитию психотерапии в городе. Из бюджета, хотя мы были бюджетной организацией, нам за все время ни копейки не выделили, кроме имевшихся ставок. Но я находил средства на реализацию этих городских программ – спонсоры, реклама, связи и так далее, и тому подобное.

Параллельно я стал экспертом Лицензионной палаты, подготовил для города программы аккредитации психотерапевтической и сексологической служб, лично занимался аккредитацией коммерческих и государственных медицинских учреждений. И никаких надбавок я за это не получал. Но зато сколько я узнал! И статьи свои печатал даром, и сейчас, кстати, за свои публикации в СМИ гонораров не получаю – главное, чтобы печатали то, что мне кажется важным и нужным.

Да и связи, которые у меня появлялись посредством моей врачебной практики, я мог и в личных целях использовать, а не госпрограммы реализовывать таким образом – «по знакомству», прости господи. И издателя своего, чтобы серию книг по психотерапии сделать, я сам нашел, по подобному «блату». А телевидение – вообще отдельная история! И конечно, я мог отказаться от всей этой бесплатной работы, но, выполняя ее, получил бесценный опыт. Разобрался во многих процессах, понял, как не в теории, а на практике действуют экономические законы, да и многое другое тоже понял.

И вот мы теперь сидим с тобой в небольшой скромной клинике, которая, правда, работает как часы, и за нее не стыдно. И еще у меня масса других проектов. Но все это следствие... Тяжело в учении, легко в бою. Поэтому, если чувствуешь в себе силы, стоит для начала, не ожидая вознаграждения, реализовать что-то в рамках своей деятельности. Твой корректор в курсе, что вывести журнал на рынок – это одноразово потратить несколько сот тысяч долларов? Я вот занимаюсь подготовкой своего журнала, но пока не готов сказать, что читатель сможет увидеть его скоро – большое дело слишком, слишком большое.

– Ну ладно, бог с ним, с нашим условным корректором. Я тебе расскажу про реального и весьма успешного бизнесмена. Я знаю Сергея Григорьевича больше десяти лет.

Так вот, он по образованию биолог, но когда началась перестройка, его профессия оказалась не самой востребованной. И он решился не просто сменить работу. Он вообще выбрал новую сферу деятельности и стал... выпускать строительный журнал. Для того чтобы выкупить тираж первого номера, Сергей Григорьевич продал машину! Ну ведь молодец же! Меня, например, его смелость и вера в победу восхищают! Я бы вряд ли решилась продать машину или заложить квартиру...

– А между биологией и журналом было что-то еще?

– *Ну да, какая-то не очень успешная рекламная газета.*

– Теперь я тебе объясню, как все происходило на самом деле. Твой Сергей Григорьевич оказался в издательском бизнесе – сложилось так. И сложилось не слишком хорошо (как и следовало ожидать): в производстве газеты не смог свести дебет с кредитом. Но появились первые знания и первые знакомства. И он не от храбрости, а от умения воспроизводить свое ноу-хау – рекламную газету – предложил людям из строительной промышленности свою идею. И, я уверен, не просто предложил. А подумал предварительно. Хорошо подумал. Посмотрел: отрасль – огромная, развивается – активно, а своего корпоративного, объединяющего СМИ не имеет. В издательском бизнесе – есть (и журнал есть, и газета), в медицинском – есть, в фармакологическом – масса, в ювелирном – и то есть! А в строительном? Нет! И он нашел этих людей, понял их нужды, актуализировал, так сказать, латентную потребность, подумал, откуда получит средства на то, чтобы после первого тиража иметь возможность напечатать второй. И еще о сотне других вещей подумал, раз дело состоялось...

То есть у него на момент принятия решения о продаже машины было четкое представление о том, что он делает, на что рассчитывает, какие действия должен предпринять. Кроме того, он имел опыт – не корпоративный журнал, конечно, ну так – рекламная газета. Общался уже и с рекламодателями, и с системами распространения и понял, вероятно, к этому времени, что читателю нужно. Вагон работы! И он, прежде чем остановиться на этом строительном бизнесе, поверь мне, осуществил огромную массу телодвижений, чтобы понять, где он может быть эффективен, где его дело станет прибыльным. И для меня подвиг Сергея Григорьевича, дай Бог ему здоровья, не в том, что он продал машину, а в том, что он, будучи биологом и оказавшись в ситуации, когда нужно было бороться за выживание, не впал в депрессию, а задался вопросом: «Где я могу быть нужным, где я могу быть востребованным?» И в этом он для меня герой. И я тебе целый список могу привести таких успешных, более чем успешных, замечательно успешных биологов. Хочешь, начнем? Например, Константин Львович Эрнст... Кандидат биологических наук, кстати говоря. Владимир Владимирович Познер... Нормальное начало хорошей беседы? Вот. А ты говоришь – машину продал... Эх.

– *А я вот иногда ругаю себя: надо было не квартиру покупать, а вложить деньги в какой-нибудь бизнес. Ну что-то создать такое перспективное, что бы сейчас работало и приносило мне прибыль.*

– Шекия, расскажи мне о своих амбициозных планах.

– *Честно? Ну, я сижу, а денежки идут. В смысле, что есть какой-то бизнес (не понимаю пока, какой именно), и он приносит деньги. А я наслаждаюсь жизнью.*

– Нет, Шекия, это не амбициозные планы. Наши достижения всегда соответствуют нашим амбициям. Это общее правило, которое надо усвоить накрепко. Скажу по секрету, что так живут все крупные компании – если они не ставят перед собой таких планов, которые, казалось бы, невозможно выполнить, они не развиваются. Только если компания ставит перед собой задачи, которые выше и серьезнее ее нынешних возможностей, она по-настоящему мобилизуется и создает что-то действительно стоящее.

Переводя этот принцип на жизнь обычного человека – если вы хотите стать заведомо, надо стремиться к должности заместителя начальника всего производства, а лучше – прямо

в начальники метить. Когда метишь прямо в начальники, то должность заведомо кажется тебе естественной и нормальной: «Конечно, я гожусь в заведомо! Еще бы!» Ты чувствуешь себя так, словно бы ты ее уже получил. Начинаешь думать и действовать соответствующим образом. Справляешься на все сто.

Это психологический фокус – чтобы пройти барьер, надо (не расслабляясь, разумеется) видеть, представлять себе то, что ты делаешь уже *за этим* барьером, то есть как будто он уже преодолен. Был в свое время такой философ – Ганс Вейингер. Он не слишком известен. Я узнал о его существовании только потому, что о нем говорит Альфред Адлер, на которого Вейингер произвел очень сильное впечатление. Ну так вот, этот Вейингер создал то, что принято называть «философией как будто». Суть ее в следующем: человек мотивируется «фикциями», ожиданиями будущего. Прошлым мотивироваться нельзя. Только будущим, и чем «фикция» значительнее, тем успешнее движение. Я бы не слишком доверял этой теории, как и любой другой философии, если бы ее в опытах на собаках не доказал Петр Кузьмич Анохин – наш величайший физиолог. В его теории функциональных систем это называется акцептором результата действия. Впрочем, я отвлекся...

Главное, что эта «фикция», Шекия, должна быть – внятной, понятной, прописанной. А «я сижу, денежки идут» – это не фикция, это химера какая-то...

В общем, возвращаясь к разговору о твоих амбициозных планах, слава Богу, что ты вложила деньги в то, что для тебя имело на тот период реальное значение – купила себе квартиру. Прекрасная инвестиция! И ведь когда ты приняла решение копить на квартиру, ты себя уже видела в этой квартире. Квартиры не было, но был амбициозный план. И результат оправдал все ожидания! Но было бы просто ужасно, если бы тогда, несколько лет назад, не имея никакого внятного амбициозного плана – что, к чему и как – ты бы сказала себе: «Деньги надо куда-нибудь вложить!» И стремглав, полагая, что наличие денег делает тебя бизнесменом, действительно вложила бы их куда-нибудь. Вложила бы и с превеликим успехом прогорела.

Это огромное и страшное заблуждение: сейчас я заложу квартиру, машину, детей, все на свете и начну бизнес. Сначала должно быть дело, и тогда средства сами под него найдутся. Ну, не совсем сами, разумеется, но в целом это будет уже, что называется, «рабочий процесс», а не заоблачные витания. Итак, меняем акценты! Никакой маниловщины – куда вложить деньги? Правильная позиция звучит следующим образом: у меня есть проект и я ищу под него финансовое обеспечение. И, разумеется, прежде чем повторить эту мантру десяток-другой раз, нужно этот проект иметь. А иметь проект – это не просто идея, но и способ ее воплощения – чем конкретнее, тем лучше.

Денег, кстати, в этом мире неприлично много. Это к вопросу, что деньги под дельные проекты всегда найти можно (особенно если не забывать учитывать интересы, предпочтения и вкусы потенциального инвестора). Если ты не в курсе, что дело обстоит именно таким образом, посмотри, что такое бюджеты стран, почитай журнал «Форбс», который все время старается подсчитать, у кого сколько денег в кармане. Денег – масса. Государства с ума сходят, пытаясь уменьшить их количество, потому что они множатся и множатся, словно в них вместо целлюлозы дрожжи впечатывают. Все это называется небезызвестной нам «борьбой с инфляцией». Так что с деньгами как раз никакой проблемы нет, проблема в отсутствии внятных идей и амбициозных проектов.

Нужно понять это – сами по себе средства ровным счетом ничего не дают. Ценность представляют собой идеи и люди, готовые принимать решения и брать на себя ответственность. Не хватает и тех, кто понимает, что бизнес – это ноу-хау, а не вложил-вынул. Причем и само это ноу-хау обычно понимается нами очень узко, а потому – неправильно. На этом и горят все горе-левши. Недостаточно иметь некий особенный дар, талант, способность, умение производить уникальный продукт. Необходимо также иметь представление о том месте,

пространстве, где этот продукт или талант заиграет во всем своем блеске. А имея такое представление, нужно и алмаз этот гранить соответствующим образом, чтобы он вошел в оправу и только выиграл от этого, а не проиграл.

Когда я говорю об этом месте, пространстве, об этой площадке, на которой твоё ноу-хау будет разворачиваться, я имею в виду – и экономические процессы в целом, и состояние рынка, и диспозицию потребительских ниш, и соотношение латентного спроса к активному у потенциального потребителя, и логику законодателей, стоящих у власти, и систему налогообложения, и возможности конкурентов, и точки входа на рынок, и состояние распространительских сетей, и сам путь от завода до конечного потребителя... Все это и ещё многое-многое другое. Ну и наконец под завязку – абсолютную готовность собраться с силами и бороться за свою «фикцию» до победного, словно это твой последний и решительный бой.

А мифотворцы, которые дают нам «дельные советы» о том, как стать богатым, про ноу-хау – молчок, про пространство – молчок. И вот сидят, красочно рассказывают нам об одном только третьем пункте – про первый шаг, да про храбрость, да про решительность. Умилительно... аж слеза наворачивается! Да здравствует – рабочий подвиг и герои капиталистического труда! Переводя же все эти советы на русский язык, получаем примерно следующее: сначала пойдите и превратите свою недвижимость в бумажки (продайте квартиру), а потом пойдите и выкиньте их. Заодно посмотрите, как они красиво падают... Сплошной «Вишневый сад» и Раневская на авансцене. Это не рекомендация, как создать свой бизнес. Это совет, как остаться без квартиры. В совершеннейшем виде! Сплошное вредительство!

– Ну да, глянец и телесериалы в одном флаконе. Ладно, будем изучать площадку, – без особого энтузиазма соглашаюсь я.

– Шекия, это не так скучно и печально, как кажется. Понимать, что происходит в той сфере, где ты осуществляешь свою деятельность, и в смежных областях – это питать свою собственную работу. Это единственная форма развития. Конечно, можно всю жизнь сидеть, изучать мадагаскарских тараканов, но назвать это творческим развитием достаточно сложно. Изучение «площадки», смежных областей, поиск новых возможных способов и форм транслировать твой «продукт», доносить его до людей – вот в чем движущий фактор и инструмент развития твоего дела. Это позволяет тебе самому видеть твой собственный «продукт» с разных сторон, под различными углами зрения, от чего он становится только объемнее, интереснее, сложнее и в конечном счете просто дороже стоит. Если ты разбираешься в мельчайших деталях профессии, то твой «продукт» станет неповторимым и уникальным. И это самое важное – не просто качественным, а уникальным. Однако большинство людей к мелочам относятся бездарно – мол, мелочь она и есть мелочь! А все из этих мелочей и состоит, все ими и прирастает.

Скажем, бухгалтер знает нормативные акты, понимает, как оптимизировать налоги, и это его профессиональный, предполагаем – весьма качественный труд. Но почему бы при этом ему не вникнуть в детали, которые, казалось бы, не являются необходимой составляющей его «продукта», но тоже относятся к профессии бухгалтера? Например, в особенности производства – как оно устроено? По цифрам можно очень многое увидеть и понять. Или например, почему бы не разобраться в особенностях движения денежных средств в отрасли? Тут можно увидеть и рассмотреть очень важные для производства вещи! Ориентируясь в таких деталях, бухгалтер может вырасти и до топ-менеджера своей компании. И можно не сомневаться, что его инструментарий будет востребован, если он сумеет использовать его на пользу компании и в целях ее развития. А иначе он обречен навсегда остаться всего лишь бухгалтером с соответствующим окладом.

Например, я врач, психотерапевт, но средства, которые я зарабатываю, складываются из нескольких источников. Мои знания востребованы во многих областях, но я никогда не сидел и не ждал, что кто-то придет ко мне и скажет: «Вы такой замечательный психолог, раз-

бираетесь в людях, расскажите нам, пожалуйста, как сделать то-то и то-то». Любой психолог может быть эффективен и в маркетинге, и в рекламе. Если он хорошо понимает психологию человека, он способен помочь компании завоевать клиента, продвинуть на рынок ее продукт, отстроить систему взаимодействия этой компании с партнерами и так далее. Только он для этого должен работать. И поверь мне, каждая по-настоящему новая работа сделает его куда более профессиональным и востребованным специалистом, нежели простое самовоспроизводство в рамках одной и той же деятельности.

Надо выйти из рамок своего узкого дела и понять, как применить свои знания в других сферах. И помнить при этом: истинный профессионализм, он – в деталях.

Старательно записываю все, что говорит доктор. И почти одновременно рассказываю про коллегу, которая жаловалась, что трудится много, а зарабатывает мало.

– Ведь она очень неглупая девица. И старается прыгнуть выше той самой определенной планки, – заранее заступаюсь я за приятельницу. – Но не получается. Вот недавно предложила начальству интересный проект, и снова безрезультатно.

– Итак, она пишет проект, относит, его не принимают, и она сидит дальше. А если бы ее всерьез занимал этот проект, она нашла бы людей, которые помогли бы ей его реализовать.

– Ты имеешь в виду, что надо быть настойчивее?

– Не в этом дело. Вода, конечно, камень точит, но если, например, по морскому дну ударить, так она способна и города с лица земли стереть. Поэтому если не получается «так» – надо делать «иначе». Например, пришел ты к начальнику со своим проектом, тот посмотрел, покачал головой, сказал тебе, что ты молодец, и послал тебя же куда подальше. Идти второй раз с тем же проектом?.. Настойчивость проявить – записаться на прием? Я думаю, вторично твоя программная речь вызовет еще меньший эффект.

Но ты теперь многое знаешь! Ты знаешь, как отреагировал твой начальник, какого рода у него возникли возражения, чего он боится, и напротив – чего он хочет, возможно даже – о чем мечтает. Это огромный объем информации, который необходимо использовать, чтобы реконструировать твой проект – идея та же, а вот все остальное, от названия и заявляемого повода подготовки твоего проекта до технологии его подачи (преподнесения, презентации) и логики экономического обоснования, – все должно быть другим.

И, разумеется, надо заняться собиранием войска. Один в поле не воин. И тебе нужна – «банда»! Шучу. Говорю о товарищах, соратниках, единомышленниках и союзниках. Это важно со всех точек зрения – и с психологической (тебя поддерживают, да и начальнику труднее сопротивляться, когда к нему «коллектив» приходит), и с содержательной (они подскажут что-то дельное и важное: одна голова хорошо, а две – лучше), и вообще с профессионально-экономической – кооперация, как показывает практика мировой экономики, великая сила!

А не нашел единомышленников на работе... Ищешь внешние силы, которые зададут твоему начальнику нужный вектор развития, да простят меня товарищи руководители. Начальники не существуют в безвоздушном пространстве, они точно так же подвержены влиянию. Все ли он знает о ситуации на рынке, когда заворачивает тебя с твоим проектом? Возможно, эту информацию ему имеет смысл в том или ином виде ненавязчиво предоставить? А в курсе ли он планов конкурентов? Может быть, ему стоит об этом узнать? Но кто ему поможет, если не ты? Кстати, возможно, кто-то из них уже осуществил что-то подобное тому, что ты предлагаешь, и вырвался в лидеры рынка. Твой начальник поставлен в известность, что лидерство конкурентов обусловлено именно этим, а твой проект гораздо лучше, чем у них?

Наконец, во внешнем по отношению к твоему начальнику мире есть возможные партнеры, инвесторы, ресурсы и так далее. Приложи их к своему проекту! Одно дело, ты предлагаешь проект, который требует от твоего начальника подняться с кресла и идти искать инвесторов, заказчиков, подрядчиков... Знаешь, если ты найдешь их сам, пользуясь своим местом в своей фирме – с точки зрения статуса и организационных возможностей, – шансы у твоего проекта вырастут в разы. Но главное, когда ты в следующий раз придешь со своей идеей, начальник уже не будет тебе рассказывать, почему это «нереально», «бессмысленно», «не стоит даже и думать», а предложит тебе фактическое сотрудничество – будет выяснять, советоваться, предлагать свою помощь. Это так и происходит. Только не многие подчиненные об этом знают, а поэтому не имеют возможности удостовериться в этом на практике. Знали бы – сделали бы и удостоверились. Ведь все зависит от человека. Это правда.

В свое время я оказался на государственной должности заведующего оргметодотделом Комитета по здравоохранению администрации Санкт-Петербурга. По своей наивности я полагал, что комитету просто не хватает идей, связанных с решением проблемы развития психотерапии в городе. И возможно, думал я, они не знают, как это важно. Я сделал все от себя зависящее, чтобы донести до чиновников свои идеи по развитию психотерапии в городе и продемонстрировать остроту проблемы. Ноль эффекта! Ни идеи были не нужны, ни острота проблемы никого не интересовала. Подготовленную мною программу по развитию психотерапии банально завернули. И это при том, кстати сказать, что предварительно я провел большую работу по сбору «армии» – ходатаев, важных людей, давших свои положительные резолюции, но и это не помогло.

«Извините – до свидания!» – вот что я услышал. Но перед тем как выйти из кабинета чиновника, я поинтересовался: «А вы вообще не против, чтобы мы психотерапию развивали в городе?» Мне сказали: «Конечно, мы не против! Развивайте!»

Таким образом, я получил «одобрение» Комитета – благоволение господ чиновников. И на том спасибо... А дальше надо было просто найти руки, средства и формы работы. Впрочем, тут всегда важно ассоциировать интересы – ученые хотят делать доклады на научных конференциях, врачи хотят знать, что им делать с надоевшими больными, фармацевтические фирмы стремятся донести информацию о своих препаратах до врачей и засветиться на научных конференциях, СМИ нужна информация по психотерапии, которая будет интересна читателю, и так далее.

А например, личное доверие к тебе как к врачу может быть использовано для открытия кабинета психотерапевтической помощи на территории поликлиники. Приходишь к заведующей и говоришь: «Здравствуйте, Марья Ивановна, прошла депрессия ваша?» Она говорит: «Прошла! Спасибо, милоч!» А ты следом: «А вы не хотите, чтобы психотерапевт государственный не в ПНД сидел, а у вас тут под боком, в поликлинике? Надо будет только кабинетик выделить – и порядок!» «Согласна! – говорит. – Спасибо большое, что приблизили такого важного специалиста к населению нашего микрорайона!» И так, своими руками, можно реализовать государственную программу без государственных денег. И это государственная система – заскорузлая и ригидная! Что уж о коммерческих говорить! Вообще – «совсем другая тема»!

Но это еще не все. В результате этой работы мне меньше чем через год руководства моим оргметодотделом численностью в три человека выдали грамоту от Комитета здравоохранения, ты не поверишь: «За *многолетний* труд в деле организации медицинской службы в городе Санкт-Петербурге!» Многолетний! А мой оргметодотдел назвали лучшим в городе, хотя он был самый молодой – год до меня существовал на бумаге, и год со мной – фактически. Но дело не в регалиях, а в том, что мне стали больше доверять, появилось больше возможностей. И теперь, потому что эти возможности употреблялись на дело, я стал членом экспертного совета Федерального собрания РФ и почти уверен, что скоро мы добьемся того,

чтобы в каждой поликлинике был врач-психотерапевт и все желающие смогли к нему обратиться за помощью, причем – бесплатно, как к любому другому врачу.

Так что система работает. Нужно только приложить силы. Начиная новое дело – собери армию из информации, людей, событий, а нет событий – сама их спровоцируй, и они появятся. Наличия хорошей идеи недостаточно. Тебе нужны люди, которым этот проект интересен. И помни, что ты обязательно столкнешься с дефицитом профессионалов. У нас, к сожалению, очень мало людей, по-настоящему владеющих своей профессией. Поэтому безработных много, а зайди в любую компанию, спроси – какие там проблемы, и услышишь: «Дефицит профессиональных кадров». Остались только те, кто вышел из прежних школ: врачи, учителя, журналисты. Зато в многочисленных новых сферах – полное отсутствие профессионализма. Нет толковых продюсеров, PR-менеджеров. Есть люди, которые имеют связи, и все. А связи – это только одно из средств. Одно из.

– Я про пиарщиков с тобой абсолютно согласна, – оживилась я. – Журналисты с их непрофессионализмом сталкиваются постоянно. А мне в PR-деятельности очень помогает опыт журналистской и рекламной работы. Меня, кстати, многие друзья ругают за то, что я до сих пор не открыла свое PR-агентство. Но я никак не решаюсь на этот шаг. Вот посоветуй мне, доктор, как правильно поступить?

– Свое агентство... Шекия, прежде всего тебе необходимо понять, зачем ты открываешь свое агентство, то есть цель этого мероприятия. В твоем случае открыть свое агентство – это произвести некую дополнительную инвестицию в свое имя. Открыть и написать над входом: «Здесь Шекия Абдуллаева сделает вас богатыми и знаменитыми». И это будет инвестиция в имя. Выигрывают в этой жизни люди, у которых есть личные имена. Имя может быть настоящим состоянием, и в него действительно порой надо инвестироваться.

В какой-то момент у специалиста возникает необходимость упаковать свое имя в соответствующую его цене и качеству обертку. Тогда надо будет иметь офис и платить за него деньги – а расходы тут немалые. Но сначала предстоит «раскрутить» это имя. И когда тебе с твоим именем под чужой крышей станет тесно, тогда открывать собственное агентство. Но вот просто так открыть свое агентство и думать, что это немедленно сделает тебя более успешным бизнесменом, – неправильно. Личное имя на вывеске учреждения – определенный и далеко не первый этап профессионального и карьерного развития, а как о старте в некой новой нише так думать и вовсе смерти подобно.

Вот ты недавно отказалась стать главным редактором одной статусной петербургской газеты. Амбициозный человек воспринял бы такое предложение как инвестицию: он становится главным редактором – это вклад в имя, статус и выход на площадку. Если бы ты приняла это предложение, то у тебя был бы год, который позволил бы тебе очень многое понять в деле организации производственного процесса, разобраться в деталях, изучить «площадку», наработать связи, обзавестись соратниками (то есть людьми, которым ты можешь доверять), инвесторами, придумать свое ноу-хау и так далее. А потом, если бы поняла, что можно, пора, потихоньку начать свое собственное дело. В какой-то момент действительно, может быть, пришлось бы и квартиру заложить, чтобы пройти трудный в экономическом плане период становления собственного бизнеса. Но начать с закладки квартиры... Закладывают фундамент, а не квартиру.

Вообще-то с именем мне повезло. Никогда не приходится, разговаривая с кем-то по телефону, произносить «...та, которая...» Поверьте, это имеет значение, особенно в журналистике. Не в смысле еще одного повода потешить самолюбие и почувствовать себя «звездой»: мол, все тебя знают и помнят, достаточно назвать свое имя. Дело в другом. Нередко журналистам приходится брать интервью по телефону, предварительно пробиваясь сквозь оборону, которую держат преданные

боссам секретарши. И в этих случаях огромное везение, если не надо тратить для долгого знакомства и всевозможных объяснений ценные секунды, щедро отпущенные тебе на переговоры. Пока журналист говорит, что он тот самый «Вася Форточкин», которому чиновник когда-то неосторожно дал визитную карточку, на том конце провода успевают придумать, почему в информации следует отказать. Я такого шанса не оставляю никому. «Здравствуйте. Это Шекия. Иван Иванович, что же это у вас происходит – нам читатели звонят, жалуются...»

Если же мы пока не знакомы, то, услышав по телефону, мягко говоря, не очень понятное имя, человек напрягается: правильно ли расслышал, так ли запомнил. Словом, не успевает придумать «отмазку» от разговора.

Я заметила: мое имя вообще многих дисциплинирует. Помню, в одной конторе мне и другим журналистам не хотели платить за работу над корпоративной газетой. Моим коллегам почти грубо отвечали по телефону, что директора компании на месте нет, да и денег тоже. Все смирились. И тут номер заказчицы набрала я.

«Добрый день, я бы хотела поговорить с Викторией Владимировной. Меня зовут Шекия Бунятовна, и я думаю, нам с ней стоит познакомиться». Через несколько мгновений я уже общалась с директрисой: «Когда мне подъехать за деньгами?» На следующий день с нами рассчитались.

Но, с другой стороны, такое имя, признаюсь, обязывает: никаких некрасивых поступков. Нет, без всякого пафоса: просто с таким именем в толпе не затеряешься при всем желании. «Как, вы говорите, ее звали? Шекия Абдуллаева? Нет, ну что вы, конечно, не я – это моя тетка и однофамилица». Ну кто поверит?

– Понимаешь, PR-агентство требует моего постоянного участия в делах. Это бизнес, в котором постоянно будут нужны мои креатив и интеллект. А вот моя подруга и коллега Ольга говорит, что нам нужно что-нибудь такое придумать и сотворить, чтобы достаточно себя обеспечить и к сорока годам не работать, – отстаиваю я право на собственную амбицию, чтобы денежки шли ко мне сами собой.

– У меня были пациенты, заработавшие миллионы, которые теоретически должны были обеспечить им безбедную старость. Но банки, где хранились деньги, благополучно лопнули. Были и такие у меня пациенты, которые устроили себе бизнес, который, казалось бы, должен был обеспечить их до конца жизни, но он вследствие изменения законодательства или ситуации на рынке просто перестал существовать. Так что все эти «придумать и сотворить» – из разряда детских сказок.

– Ну вот у тебя же есть клиника, – я окидываю взглядом кабинет, словно для того, чтобы еще раз убедиться: да, есть. – Ты можешь работать в Москве, готовить телевизионную программу, писать книги, а врачи, которых ты обучил, успешно работают по твоей методике.

– Врачи в любой момент могут уйти, и я должен буду готовить новых. Важно то, что у меня в голове, а не то, что у меня физически есть. То, что есть «физически», – тленно. То, что есть в голове, пока есть голова, твой главный капитал – твои знания, умения, навыки, опыт и так далее. Но то, что есть в голове, на хлеб не намажешь. Надо сначала поработать, и ты произведешь то, что обеспечит тебе хлеб, а если хорошо поработаешь – и масло.

– Можно, конечно, банально открыть салон красоты...

– Не понял: это в сфере услуг ты собираешься «не работать»? Да в этой области вообще требуется твое ежедневное присутствие! Если ты не занимаешься лично своим бизнесом в сфере услуг, не печешься о нем и не развиваешь сутки напролет, ты просто отда-

еешь людям – твоим наемным работникам – свои деньги, чтобы они их зарыли в землю или спалили. Им-то какая разница, насколько успешен твой бизнес? Ты платишь зарплату – и хорошо. А не сможешь платить – они уйдут в другую компанию и забудут, как тебя звали. Ты должна будешь заниматься своим «салонам» день и ночь, день и ночь. «Учет и контроль!» – этого советского правила никто не отменял.

– **Так я должна буду работать всю жизнь, что ли?!**

– Поздравляю тебя с этим открытием! – хохочет Курпатов.

Нет, ну что за отношение?!

– Поверь мне, для тебя, Шекия, хорошие сорок лет – это когда у тебя невпроворот работы и каждый следующий проект больше и дороже предыдущего!

Каждый проект дороже предыдущего – это мне подходит. Я, если честно, категорически не умею работать за маленькие деньги. И терпеть не могу, когда мне пытаются не заплатить – ну, про это я уже рассказывала.

– Но если ты в себя не инвестируешь и себя не инвестируешь, но лишь механически воспроизводишь свои навыки, например пишешь неплохие тексты, то ты будешь всего лишь одной из... Нельзя запросить большую цену за обычный продукт. Фабрика может производить больше яиц (правда, скорее всего, их не станут в таком количестве покупать), однако обычные – куриные – яйца проигрывают в конкуренции страусиным и перепелиным, я думаю, потому что здесь уже возникает вопрос об уникальности продукта и можно занять новую нишу.

В развитых странах Запада две трети мировой экономики приходится не на крупный корпоративный бизнес, с которым борются антиглобалисты, а, как это ни странно, на мелкого предпринимателя. И на самом деле это абсолютно естественно. Ведь гигантская компания может производить только одни и те же модели кошельков, стульев и молочных продуктов. Одни и те же – в ограниченном ассортименте, а у мелкого предпринимателя есть возможность гибче реагировать на запросы рынка. Создавать уникальный товар и завоевывать любовь потребителя.

Представь: ты производишь уникальный сыр, все покупают его с удовольствием, поэтому ты везешь его сначала на один рынок, потом еще и на другой, на третий... А через десять лет каждый тысячный человек в мире ест твой сыр. Ты – миллионер. И существует еще тысяча сыроделов, которые на своих сырах зарабатывают свои миллионы, ну или по крайней мере сотни тысяч.

Причем это касается абсолютно любой отрасли, любого продукта. Нужно только вложить в дело свою индивидуальность, настойчивость, бороться за качество, любить потребителя и гордиться тем, что ты для него делаешь. Я уверен, не существует профессий, из которых нет выходов на более выгодные с экономической точки зрения уровни.

– **Например, библиотекарь, – с невинным видом подсказываю я. Почему бы не рассмотреть конкретный пример?**

– Замечательно – библиотекарь! – оживляется Курпатов. – Сегодня огромной популярностью пользуются книжные интернет-магазины. Активно растущий сектор рынка. И вот они кого, по-твоему, продают: Дарью Донцову или Мишеля Фуко? Разумеется, две трети прибыли они получают от книг, которые не продаются в книжных киосках около метро. Это, как правило, малотиражная, ориентированная на узкую аудиторию литература. Зайдет ли философ за книгой Фуко в данный конкретный книжный магазин – неизвестно. А то, что женщина, идя с работы или на работу, прихватит себе Донцову – очевидно. Вот и получается, что в книжных магазинах – те книги, которые пользуются активным спросом у большей части читательской аудитории, а в интернет-магазинах – специальная литература «не для всех». Склады там виртуальные. Закажут у них книгу – они у соответствующего изда-

тельства ее возьмут и тебе привезут. Но сколько таких мелких издательств? Тьма! А что они там издают и когда – кому это известно? А на чем специализируются?.. Вопрос вопросов!

И вот наш библиотекарь, он же знает все исходные данные! Ну или может их узнать. Где и какие выходят в свет книги? Что за малотиражные издательства их выпускают? Какое издательство на чем специализируется? Что у них стоит в издательских планах? Всю эту информацию при желании твой библиотекарь способен аккумулировать. Он может установить с этими издательствами рабочий контакт (поверь – те будут счастливы!), наладить систему рассылки и по итогу создать необычайно доходный бизнес, ставка в котором будет сделана на эксклюзивную литературу.

Приведу пример. Монография Умберто Эко «Отсутствующая структура». Романы Эко – в любом книжном магазине. А философская монография, очень, кстати, хорошая? Нет. Ее выпустило маленькое издательство, о котором, я уверен, в широких массах никто никогда не слышал и не услышит. Но мне нужна эта монография – как я ее найду, как узнаю о ее выходе? Я могу оставить в Интернете заявку на эту книгу, на любимых писателей, которых сложно найти, потому что их выпускают минимальными тиражами. Точно так же я могу оставить заявку и на давно изданные книги. А библиотекарь может мониторить издательства и, например, магазины старой книги, наладить с ними партнерство, организовать соответствующую подписку в Интернете. Все это возможно!

Мои популярные книги есть во многих книжных, а вот, например, философские работы доктора Курпатова – «Психософия», «Дневник Канатного плясуна», «Саломея и Оскар Уайльд Романа Виктюка» – их можно купить практически только в интернет-магазинах, потому что все они изданы маленькими издательствами, которым с их книгами в серьезные магазины просто не пробиться. И наш библиотекарь вполне бы мог оказать существенную помощь в решении этой проблемы, если бы действовал целенаправленно. Ну, и заработал бы, конечно...

– И все-таки, наверное, есть ситуации, когда имеет смысл кардинально менять сферу деятельности.

– Оправданно все бросать и переходить на другую работу, мне кажется, нужно в трех обстоятельствах.

Первое: запредельная убыточность твоей сферы деятельности и очень маленькая вероятность, что производимый тобой продукт (услуга) будет востребован в ближайшее время. Например, инженеры двадцать лет прожили в забвении – кто они такие и зачем нужны, никто даже не вспоминал. Сейчас специальность снова востребована, но двадцать лет – это срок. И видимо, было правильным решением тогда от нее отказаться.

Второе: вынужденность, например сокращение или выход военнослужащего на пенсию. Но тут много проблем – ты долгое время был узким специалистом внутри какой-то профессии. Скажем, офицер, имеющий высшее инженерное или юридическое образование, с переходом на гражданскую службу теряет очень многое. Привычные профессиональные связи, которые делали его специалистом он-лайн, теперь утрачиваются, он становится специалистом «вроде как». Да и инженерное дело в военной отрасли и военная юриспруденция – это все-таки не то же самое, что гражданские специальности с аналогичными названиями. Есть повод задуматься...

Ну и, наконец, третье обстоятельство, которое должно тебя сподвигнуть «изменить» своей профессии: когда у тебя появляются реальные перспективы в более прибыльной индустрии. Если тебя, преподавателя географии, родственник позвал в свою фирму работать менеджером, возможно, это и неплохое решение. Но и преподаватель географии, я тебе скажу... Представь себе – туристическое агентство, надо завлекать туристов необычными маршрутами. Непал с Тибетом, Амазония с центральной Австралией, прерии и степи... Кто это сделает лучше человека, который обожает географию? Но можно, конечно, и в мене-

джеры по продаже презервативов. Я знал одного такого географа. Его карьере вполне можно было позавидовать.

– Только если уж решаешься что-то менять, надо быть готовым выполнять любую работу, необходимую для реализации задуманного проекта. И не возмущаться, что ты тут с высшим образованием вынужден чего-то делать не «по табели о рангах».

Я об этом не случайно заговорила. Видела не раз, как люди теряли перспективную работу, отказываясь выполнить то или иное поручение. Мол, мы для более высоких целей тут находимся.

...Мы с Ольгой участвовали в подготовке Всероссийской конференции в Сочи, которую организовывала дружественная нам компания. Работы было – невпроворот. Нам в помощницы дали двух сотрудниц, которых совсем недавно приняли в PR-отдел этой фирмы. В общем, носимся мы с Ольгой, решаем буквально ежеминутно возникающие новые вопросы. И вдруг подходит ко мне одна из этих дам и кладет передо мной на стол несколько методичек: «Посмотрите, вот здесь опубликована моя статья, а вот здесь я в списке авторов». «Поздравляю вас, Лариса», – я искренне не понимаю, при чем здесь методички, когда через три дня в Сочи нам надо провести пресс-конференцию и брифинг, а сейчас – написать материалы для журналистов, согласовать все детали с телевизионными каналами и подготовить шефа к многочисленным интервью. Ее ответ меня обескуражил: «Я хотела показать, что много чего умею, а вы мне поручили письма по факсу рассылать». Я не стала объяснять, что при необходимости сама выполняю роль машинистки (потому что быстро печатаю вслепую) и корректора (потому что очень грамотная) и ни разу еще не чувствовала себя униженной «работой не по уму». Просто попросила ее больше не мешать компании готовиться к серьезному форуму.

– Ну, это глупость, конечно. Работа грязной не бывает. Кто-то же должен ее делать. Почему не ты? Я не понимаю, о чем говорят люди, когда произносят: «Эта работа не про меня». Мы сейчас расстались с няней, потому что она отказывалась приучать ребенка к горшку – она, как выяснилось, гувернантка, а не «кто-то там». Не знаю, я вот и кабинет свой подметал, и окна в нем заклеивал, будучи руководителем оргметодотдела. Ну а как по-другому? Пришли пациенты и натоптали, а я буду сидеть в грязи, но гордый, что не опустился до «низкой работы»? И сейчас, если понадобится, и подмету, и то и другое сделаю.

В моей военной молодости, в годы учебы в Военно-медицинской академии, был такой эпизод. Нам совсем недавно присвоили звания младших лейтенантов, мы офицерами стали, и распирает нас от гордости необыкновенно. Еще бы – пять лет к этому шли. А я так и вовсе – семь, если учесть Нахимовское. И вот нас, в новеньких шинелях, полторы сотни «Офицеров» вдруг... выгоняют мести листья да мусор убирать вокруг одной из клиник. А тут мимо идут курсанты второго курса – на обед. Салаги – понятное дело. Думаю, все мы пережили тогда ощущение глубокой трагедии и великой несправедливости: мы – «Офицеры» – должны тут перед салагами граблями махать! Некоторые демонстративно побросали рабочие инструменты – мол, не будем мы этого делать. Что за унижение?! В общем, испытание медными трубами.

А я подумал: речь идет о граблях, о листьях, которые лежат, о мусоре и о работе, которую надо выполнить, чтобы побыстрее освободиться и получить возможность заняться нужными для тебя делами. Кроме того, давно не было такого физического труда. И кто-то в конце концов все равно должен подмести эту территорию. Ну а то, что второкурсники убирают больше нас, – вообще не вопрос. Слава богу, в моей альма-матер почти двести корпусов!

В общем, мы с моими товарищами взяли свой участок, убрали его и ушли. Кстати, еще и удовольствие получили. А по поводу остальной территории потом скандал случился. И кому это было нужно?.. Зато гордые. Но ведь любой генерал и маршал даже любой в свое время галюны убирал, стоя в наряде. Чего в этом зазорного?

Для меня эта история стала таким показательным личным опытом. Любую работу можно воспринять как оскорбление, а можно сказать себе: «Это нужно сделать» – и тогда все в охотку.

Я на телевидении во время подготовки программы за три-то года делал, кажется, все: участвовал в расшифровке видеокассет, в монтаже, в озвучке, сидел с графистами, художниками – все делал. Где контролировал процесс, где ошибки правил, а где «и за того парня». Ведь это – моя программа, и я хотел, чтобы она вышла. Если для тебя существенно то, что ты делаешь, то нет работы, которая «ниже» тебя или не «твоя» работа. Конечно, лучше, если все всё делают «по штату», ведь каждый в своем деле профессионал. Но как быть, если больше никого нет, а позади Москва? Надо рукава засучить – и вперед.

Кстати, в советских фильмах эта идея пропагандировалась активно: в сложных ситуациях партработники брали в руки ломы, лопаты и под вдохновляющую музыку выполняли «грязную» работу, скажем – дорогу расчищали, чтобы в голодающий город хлеб пришел. Неплохая идея. Только тогда это за идею предлагалось сделать, ну а сейчас за такой труд вознаграждением будут деньги. Вот, собственно, и вся разница.

Мне кажется, не все и не всегда уверены, что такое вознаграждение обязательно случится. Что ж, значит, пришло время поговорить о приметах и всяких «условных знаках», приманивающих деньги. Где должно висеть в квартире зеркало, где – колокольчики, где поставить на рабочем столе вазочку с мелкими монетами – целая наука. Да, и не забыть держать закрытой крышку унитаза-чтобы деньги «не утекли»!

Мне кажется, что реально зарабатывают те, кто торгует всеми этими денежными безделушками и пишет соответствующие книжки с рекомендациями про то, как деньги приумножить. Про необходимость много работать, чтобы обеспечить себе безбедное существование, советчики тактично умалчивают. Впрочем, если они об этом скажут, их же обвинят в шарлатанстве: мол, это и так понятно, вы нам про приметы расскажите.

Разумеется, я догадываюсь, как относится к таким вещам доктор Курпатов. Но услышать его оценку мне очень интересно.

– В целом нет никаких противопоказаний. Мне так кажется... Видишь ли, зарабатывать – стыдно, денег хотеть – неприлично. А, к примеру, с фэн-шуйем уже вроде как и не зазорно думать о вознаграждении. Тут получается, что ты как бы не сам обогатился, а тебе это с неба упало. А небо – оно так решило, что должен я быть богатым, так что, пожалуйста, никаких вопросов. Вообще смешно, конечно. «Корячиться», зарабатывать – это в нашей традиции стыд и срам, как нечистым-трубочистам. А в том, чтобы закрыть унитаз и выращивать денежное дерево, в этом нет ничего предосудительного: падающих с неба денег никто не стесняется. Тут как бы все вопросы к Богу. Я ни при чем, прошу на партсобрании мой лотерейный выигрыш не обсуждать.

Если человек расставил все в своем доме по каким-то там законам российского псевдофэн-шуйя (в Китае вы бы узнали, что реальный фэн-шуй не имеет никакого отношения к тому, что столь популярно у нас) и верит, что это должно подействовать, то есть вероятность, что он начнет активнее работать, ведь теперь он «знает», что его действия завершатся успехом. Закрыв унитаз, поставил жабу на долларовую купюру и уже уверен, что денег станет больше – надо только посмотреть по сторонам и найти. Деньги на человека не свалются,

но вера в то, что их может стать больше, ему помогает. Вполне вероятно, что, имея такой настрой, он не откажется от каких-то деловых предложений, которые раньше бы отверг. Ну или по крайней мере будет рачительнее к деньгам относиться.

Вообще все эти фэн-шуй и шуи – классическая сказка про кашу из топора. Солдат предложил жадным хозяевам коммерчески чрезвычайно выгодный проект – сварить кашу из топора, и под это дело выманил у скупцов все, что ему было нужно для изготовления нормальной каши. Причем крупу подсыпать к топору старикам вроде было и не жалко, а так – нет, не дадим, нету у нас. Правда, если не насыпать ничего в котелок, то будет только топор. У меня была пациентка – бухгалтер. Она все делала по этому фэн-шуй, каждый день гладила. Хотя по животу, но денег больше не становилось. Дама была, прямо тебе скажу, в отчаянии. Я поинтересовался, предприняла ли она что-то еще, кроме своей обычной работы, за которую она получала фиксированную заработную плату. Оказалось, что ничего. Так вот, в подобных случаях фэн-шуй не действует.

Да, и еще – в рамках этого архаичного мистифицированного сознания характерна одна важная деталь: у нас реально отсутствует институт «заработка», у нас все еще – некое «получение денег», мы не *зарабатываем*, мы *получаем*, а поэтому человек просто не может быть уверен в том, что он будет зарабатывать. Доходит до абсурда: огромное количество людей находится в панике – заплатит им начальник или нет? А тут он ставит жабу на деньги и уверен – заплатит! Так что в ситуации абсолютной незащищенности всевозможные приметы выполняют некую а-ля-терапевтическую функцию. Только, боюсь, если начальник не хочет платить, жаба бессильна. Впрочем, люди, нередко даже понимая, что их обманывают разного рода фэн-шуйисты, продолжают в этой пьесе участвовать – «на душе спокойнее».

В общем, фэн-шуй – это такая таблетка «поверь в себя». И эффект симптоматичный – поверишь в то, что можешь зарабатывать, и никуда тебе уже от денег не деться. Не сомневаюсь – большинство людей не зарабатывают только потому, что не верят, как такое может быть, они и деньги – две вещи несовместные! Но на самом деле совместные, просто надо перестать их демонизировать и использовать те возможности, которые предоставляет жизнь, а работы в ней – море, только надо себя проявить. Просто так на Олимпиаду не берут, сначала надо во дворе матч выиграть и тренеру из соседней спортивной школы приглянуться. А дальше – только в путь!

Я встречал вполне себе состоятельных людей, не отличающихся ни особым интеллектом, ни талантами, и бизнес, которым они занимались, ничего сверхъестественного собой не представлял – ну там мелко-крупный челночный. Но они поверили, что можно заработать, и стали зарабатывать. А «получать» – то ли от начальника, то ли с неба – это такая, конечно, упадническая в смысле обогащения позиция.

– ***Важно верить в собственные силы?***

– Мне кажется, важно верить в то, что деньги – это то, что подчиняется тебе, а не то, чему ты подчиняешься. Вот и все. А мы воспитаны в культуре, которая формально деньги презирает, но при этом деньги у нас важнее человека. Ты вспомни советские фильмы, где люди «на ура» гибли, только бы спасти комбинат какой-нибудь или там «колхозное имущество».

Я полагаю, что ничего нет дороже человеческой жизни. И нет повода ею жертвовать, о каких бы деньгах ни шла речь. В принципе – нет. Но у нас человек – материал расходный. А вот материальные ценности – это святое. В СССР – может быть, я путаю, конечно, – за особо крупные махинации с деньгами расстрельная статья полагалась. Но это же ужас прям! В результате и получается, что человек – это у нас некий придаток к денежной структуре: «Без бумажки ты букашка, а с бумажкой – человек».

В общем, все шиворот-навыворот. И до тех пор пока в голове «мне платят деньги», а не «я их зарабатываю», никакого успеха не будет. Нужно изменить это отношение к деньгам

и перейти к активному залогоу – от «мы бедные, но благородные» к «я могу их заработать». Деньги не стоят такого к себе пафосного отношения: благородство – это вообще категория очень серьезная и не про деньги. У кого благородство заканчивается на уровне денег, тот, верно, не особенно понимает, что это вообще такое – благородство.

Эйнштейн получал относительно небольшую зарплату, но, когда умер, оставил на своем счете порядочную сумму. Откуда, спрашивается, он эти деньги взял? Отвечаю – зарабатывал игрой на бирже. И что он, после этого плохой физик? Или теория относительности после этого не действует? Или он как гений не имел права отвлекаться на «грязный» труд зарабатывания денег? Должен был сидеть и, понимаешь, гениальить во благо всего человечества, о бренном не думая? Ну это же ерунда...

Так что оперирование деньгами надо освоить так же, как ты осваиваешь вождение машины. И нужно быть готовым производить не только интеллектуальный продукт, но и механизм его продажи. Многие из нас находятся в плену иллюзии, что, мол, мы – такие замечательные – с нашим выдающимся интеллектом будем чрезвычайно востребованы обществом, нас поймут и непременно оценят. В действительности это не так. К сожалению... И если вы все же решились зарабатывать интеллектом, надо придумать инструмент, который позволит сделать ваш интеллектуальный продукт коммерчески состоятельным.

– *Что ты имеешь в виду?*

– Все! Во-первых, огромной ценностью для тебя обладают умные, толковые люди, способные оценить твой труд. И мы сами должны аккумулировать таких людей вокруг себя, всячески содействуя их успеху. Чем они будут успешнее, тем лучше будет оплачиваться твоя работа. Например, есть люди, которые предлагают тебе хорошие гонорары за статью, хотя в принципе она может стоить дешевле. Эти люди знают, что ты обладаешь серьезным интеллектуальным ресурсом, а вместе вы уже команда.

Второе. Ты могла быть замечательным журналистом и работать в одном издании или только в газетах и журналах. Это вряд ли существенно увеличило бы стоимость твоего труда. Но когда ты выходишь на другой рынок (скажем, рынок рекламы и PR), то начинаешь стоить дороже. Однако для этого тебе пришлось бы научиться создавать тексты, способные решать рекламные задачи, адаптировать их к формату различных СМИ. Иными словами, тебе нужно было бы работать, чтобы сделать твою интеллектуальную продукцию дорогой, чтобы она стоила столько, сколько должна стоить.

Ну вот я всегда был замечательным психотерапевтом...

Смеется... Мы оба в этой главе – на редкость скромные.

– Но можно ведь было этим и ограничиться. Было бы у меня «сарафанное радио», как у большинства хороших врачей, и спокойное, размеренное, вполне себе безбедное существование. Но мне кажется, что если ты можешь сделать что-то большее – сделай. И сделай обязательно, иначе зачем тебе эти способности дадены? Чтоб ты их благополучно в землю зарыл, в тайник спрятал? Не думаю.

У меня в копилке – монографии и методические пособия для врачей, популярные книги и авторская телевизионная программа, колонки в СМИ и всегда большое количество новых проектов на подходе. И еще, конечно, у меня есть соратники – мои коллеги, которые у меня учились, которые со мной вместе работали, занимались наукой, которые теперь во всем меня поддерживают. Иными словами, есть даже своя научно-практическая школа.

И если разобраться, то все это способы, которые позволяют мне облекать свои знания в ту форму, которая увеличивает их ценность. Или не увеличивает, но подчеркивает, сообщает о ней окружающим, кто не слишком в курсе дела. И таково общее правило – создай что-нибудь особенное, разработай систему «продвижения» и не забудь «декорировать» свое ноу-хау так, чтобы всем было понятно, о чем речь и что перед нами что-то по-настоящему

стоящее. Люди могут оценить ваш труд по достоинству, но не следует думать, что они сделают это, если вы не приложите усилий к тому, чтобы они это поняли и почувствовали.

Однажды у Леонида Парфенова спросили: «Какое место для вас занимает дизайн – оформление ваших программ, журнала?» Догадываешься, что он ответил? Первое. Потому что недостаточно сделать что-нибудь оригинальное, ценное, важно еще и придать этому соответствующие внешние черты, одеть его в одежды, подобающие ценности и статусу. И иногда это даже сложнее, чем создать потрясающую идею, ноу-хау. Впрочем, оно того стоит. По крайней мере, я надеюсь, что теперь вряд ли услышу вопрос, которым меня раньше не однажды шокировали мои потенциальные пациенты и пациентки: «Доктор, мне о вас так много рассказывали, что вы такой замечательный... А что вы умеете, а?»

Знаете, я не бизнесмен, но у меня есть несколько очень эффективных рецептов, как стать обеспеченным человеком. Проверено на себе. Правда, мои советы лучше не читать тем, кто считает, что, получив диплом о высшем образовании, оказал миру неоценимую услугу, и ждет от государства и общества пожизненных дивидендов.

Итак, совет первый: не воспринимайте свой диплом как приговор. Я даже не столько про второе высшее, хотя это тоже правильно. Просто не бойтесь начинать что-то новое. Никогда не отказывайтесь от интересных предложений из страха, что у вас не получится только потому, что «вы никогда этого прежде не делали». Когда-то я ни разу не читала лекций, не проводила пресс-конференций, не занималась антикризисным и социальным PR, не организовывала пресс-туры в Африку. Когда-то я ни разу не писала книг. И я знаю, как страшно решиться сделать что-то в первый раз, но я ни разу не пожалела о своем решении. Единственное требование: человека или фирму, обратившихся к вам за услугой, не должно волновать, что вы делаете это впервые. Это я уже про качество работы.

Совет второй: не стесняйтесь достойно оценивать свой труд. Обещаю поговорить на эту тему с доктором, потому что знаю, насколько это серьезная проблема для многих людей, производящих интеллектуальный продукт. Прежде всего потому, что заказчикам трудно понять, как можно платить за идею, за страницу текста, за консультацию. В этой ситуации очень важно самому понимать ценность своей работы и не комплексовать, если ваши условия вызывают недоумение у работодателя. Пусть привыкают уважать интеллектуальный труд.

И в-третьих, не бойтесь придумывать что-то интересное сами. После кризиса 1998 года один неприятный мужчина злорадно поинтересовался у меня: «Теперь вы, наверное, начнете ограничивать себя в расходах, во многом будете себе отказывать?» Как же мне было приятно его разочаровать: мы с моей подругой и коллегой Ольгой сразу после кризиса придумали классный проект, который не просто компенсировал наши потери, но и позволил нам почувствовать себя очень уверенно в финансовом отношении. Кстати, я очень благодарна ей за то, что каждый раз, когда мне хотелось струсить, она заражала меня своей уверенностью в нашем успехе. Да, ее опыт тоже показывает, что эти рецепты работают.

А про оперирование деньгами Курпатов прав. Машину водить научилась, пора осваивать и эту науку. Собственно, наша новая книга – первый к тому шаг. Снова я про первый шаг? Да, только в этот раз я говорю о том, что готова учиться, а не о том, что бегу закладывать свою недвижимость.

Соображения доктора Курпатова

«Стыдно работать!»

Сейчас прочел текст нашего разговора с Шекией и поймал себя на странной мысли – мы стыдимся работать! Нам как-то неудобно, неловко, зазорно, если мы работаем больше остальных (ну, какой-то массы остальных). Как-то неправильно это, что ли? Некрасиво... И гордиться успехами своими – тоже последнее дело. А если и гордиться, то только так, чтобы никто не подумал, что это твое личное достижение, поэтому надо говорить – «мы», «нашим трудовым коллективом», «мы с группой товарищей».

Даже на спортивных соревнованиях – у нас ведь не фигуристы выигрывают, а «советский спорт» и «Россия». Хотя в общем-то Россия ничего на льду не делала и советский спорт тройной тулуп выполнить не в состоянии, как бы ни старался. И слезы, и пот, и кровь – не абстрактные россияне проливали, а конкретные люди. Проливали и победили. Они, лично! Но стыдно, ух как стыдно признаться, так прямо заявить... Надо обойти, сгладить. Вот уже глядишь, и медаль у нас не спортсмен получает, а «в копилку российской сборной». В общем, не собственное это его достижение. Нечего!

В последние годы наконец вся эта «общественная» риторика стихает. Но начинает человек рассказывать о том, чего он достиг и что у него получилось, и тут же всплывают в его сознании – откуда-то из глубин советской подкорки – фразочки: «Тебе чё, больше всех надо?», «Выскачка...», «Инициатива наказуема!», «Ишь, работник нашелся!», «Отрываешься от коллектива, значит?!», «Это ты на то намекаешь, что там спину гнешь, а мы тут ничего не делаем?!», «Сиди, не рыпайся, массовик-затейник!», «Начнем, товарищи, наш рабочий восьмичасовой перекур». Стыдно работать.

А чего не сидится-то? Почему – стыдно? Я думаю, многие скажут: «Стыдно, потому что ради денег. Деньги – это позорно, „ради денег“ – особенно позорно, а значит, и работать – тоже стыд неимоверный». Признаюсь, я тоже сначала так подумал об этой взаимосвязи: в нашей культуре деньги рассматриваются как некое зло, стремление к деньгам («стяжательство») однозначно считается пороком, вот и получается – как начал работать, так сразу и встал на кривую дорожку. «Деньги – грех, и вообще не для того живем».

Но этот вариант ответа меня не устроил. Не знаю почему. Не устроил – и все тут. Что-то тут не так. Сложнее... А что, если дело не в деньгах и не в том, что погоня за «золотым тельцом» так настойчиво осуждается в христианской традиции? Что, если тут связь обратная: нам стыдно работать, а потому и деньги мы считаем – позорищем?

На первый взгляд такая версия анализа выглядит нелепой. Но давайте допустим ее в качестве «рабочей». В конце концов, на деньгах-то никакой проказы нет, просто мы их так воспринимаем. А мир, по словам великого русского физиолога Алексея Алексеевича Ухтомского, «таков, каковы мои доминанты». Так что не деньги плохи, а тот, кто на них так смотрит и видит их таковыми. Кстати, памятуя о христианской традиции, и Христос достаточно точно описал этот психологический механизм проекции в своей знаменитой притче о «сучке», что в глазу брата твоего, и «бревне», которое – в твоём собственном. Так что глупо винить во всем деньги. Напротив, надо понять, а чего это мы так на деньги-то взъелись?

Помните фразочку: «Чем выше взлетел, тем больнее падать»? Сколько в ней нутра-то! Думаю, что если какая-то национальная особенность и есть у расейского народа, то она не связана напрямую с деньгами. Она связана со страхом поражения, провала, осмеяния. Задумайтесь: мы обожаем говорить о своей «избранности», «великодержавности» и так далее, но при этом мы ни на кого не нападаем. Это странно. Если римляне считали себя избранным народом – они нападали, немцы вдруг признали себя избранной нацией – они нападали, французы – нападали, японцы – нападали. Арабы – нападают, американцы – нападают, рос-

сияне... стоят на месте. И не в миролюбивости дело, мы боимся поражения – «смеяться будут».

Провал – это для нас страшное дело! А как избежать провала? Ничего не делать – самый эффективный способ. Как в пособии по популярной сексологии: «Лучший способ контрацепции – воздержание». Да, чистая правда – лучше мы вообще ничего не будем делать, только чтобы потом не опозориться – не краснеть, не бледнеть, сквозь пол не проваливаться. Потому что провал – это ужасно: стыд и срам, стыд и срам! Срамота – одним словом. Но ведь мы же не признаемся ни себе, ни другим в том, что боимся позора. Нет, не признаемся – опять же стыд в таком признаваться. А как тогда быть? Как объяснить, почему мы ничего не делаем? Очень просто: потому что «а нечего!», «лучше о душе подумать», а то, понимаешь, «денег им мало, бессовестные», «барышники». Ну и так далее.

Если с неба упадет – это пожалуйста, это мы не возражаем. Потому что если с неба, то какой тут провал может быть? Никакого провала, полный шоколад. Лотерея, фэн-шуй, заговор на деньги – это все сколько угодно. А что-то делать – новое, необычное, яркое, талантливое, и потом опозориться, потому что не получилось – это вы нас увольте, ради Христа, причем сразу, даже не назначая. Прямо увольняйте, и все! Не будем. Другим надо – вот пусть они и делают. А нам и так хорошо. Мы люди не гордые, нам лишнего не надо. В общем, привычные тексты...

Но что это получится, если мы с вами работы будем стыдиться? Что ж это будет, если все сидят и ждут, кто же первым решится что-то сделать помимо – сверх и вопреки – установленной нормы, чтобы потом мы его освистали? Впрочем, если у него вдруг получится, мы тактику поменяем – встроимся, понимаешь, в кильватер, а самого смельчака, может быть, и обязательно посмертно вознесем на пьедестал подвига нечеловеческого.

Кто-то скажет: «Неправда ваша! Не стыдимся мы труда! Гляньте на наши мозоли трудовые!» Это я не возражаю и посмотрю с удовольствием. Только когда я говорю «работа», я имею в виду не механическое воспроизводство – мы и из каменного, и из бронзового века уже вышли благополучно, слава Богу. Я говорю о труде и работе в рамках современной цивилизации, где не воспроизводство ценно, а уникальность, создание нового. Где работа – это думать и воплощать идеи, а не сидеть на одном месте и тачать деталь от морально, технически и еще как угодно устаревшей продукции. Я об этой работе говорю, а не о той, которую скоро любая машина (и при таком-то подходе, по всей видимости, не у нас сделанная) будет выполнять без всякого зазрения совести – качественно и по стахановским нормативам.

Нет, проблема денег не в деньгах. Проблема денег в головах. Только за ней – за проблемой денег – стоит истинная: проблема работы, точнее – проблема стыда в связи с возможным провалом, из-за чего мы, собственно, этой работы и избегаем всеми возможными способами – мыслимыми и немыслимыми.

И теперь о том, зачем я вообще обо всем этом говорю и именно здесь. А говорю я об этом по одной простой причине – любая работа является творческой. Возможно, при системе Госплана было и по-другому-работы делились на творческие и нетворческие. Но в системе рыночной экономики любая работа, если она, в принципе, нужна людям (это очень важное уточнение!) – творческая и перспективная.

Только творческая не в смысле вышивания крестиком и рисования пастелью, а в смысле организации производства – поиска новых форм и решений, новых областей и ниш, новых и новых возможностей. И это очень важно понять. Потому что если поймешь, то непременно увидишь в любой работе множество возможностей для самореализации, а когда увидишь их да используешь – деньги сами приложатся. Можете даже считать, что они вам сами с неба упали, если так легче.

Глава вторая

Пожалейте будущего начальника – он вас страшно боится...

Руководитель компании, с которой я сотрудничала много лет, попросил меня пообщаться с претендентами на должность PR-менеджера: «Тебе виднее, кто из них нам подойдет. К тому же тебе с этим человеком потом работать», – с радостью свалил он на меня всю ответственность.

Когда я приехала в офис, меня уже ждали три человека.

«Здравствуйте, я хотела бы пообщаться с каждым из вас. С кого начнем?» – я, как всегда, сама доброжелательность.

Невысокая, почти симпатичная девушка подняла руку: «Давайте с меня, – и не успела я кивнуть, как она посчитала необходимым добавить: – У меня сейчас критические дни, поэтому сидеть с вами долго я не могу».

Поверьте, я – не ханжа, но все время нашей с ней беседы я придумывала, как бы тактично сформулировать шефу, почему нам не подходит эта пиарщица.



Мне кажется, устройство на работу – это целое искусство. Не случайно ведь на эту тему пишут книги, проводят семинары и тренинги. И не случайно люди так волнуются, когда идут на интервью. Конечно, я рассказала историю абсолютно «критическую», но нередко трудно понять, как правильно себя вести в диалоге с человеком, которого ты видишь впервые, но от которого в определенном смысле зависит твоя судьба. К сожалению, очень часто рекомендации для соискателей работы звучат банально и найти в них конкретные ответы на интересующие вопросы сложно. Поэтому я, пользуясь случаем, решила поговорить об этом с психотерапевтом.

Я позвала Андрея в «Кэтино» – одно из моих любимых мест на Васильевском острове. Нередко привожу сюда друзей, но каждый раз теряюсь, когда они спрашивают меня как завсегдатая, что здесь самое вкусное. Теряюсь, потому что вкусно здесь абсолютно все.



– Итак, человек меняет работу. Разумеется, это стресс. Новый коллектив, новые правила игры. Но ведь этого не избежать – я вот читала, что психологи рекомендуют менять работу каждые 7-10 лет. Причем не только фирму, но и сферу деятельности.

– На Западе, если человек долго работает на одном месте, это ему скорее минус, чем плюс (в СССР, как мы помним, напротив, честью было пятьдесят лет протрубить на одном и том же месте). Хорошее резюме хорошего западного менеджера или профессора – это то, в котором много мест работы: компания такая, компания сякая, тот университет, этот университет. Считается, что перемена места работы или даже отчасти профессии – дело поло-

жительное в смысле профессионального роста. Вы смотрите резюме и понимаете: человек открывает для себя новые перспективы, находится в движении – активен, деятелен.

В России богатый послужной список – это, конечно, не то же самое, что богатый послужной список менеджера западных компаний. Там с места на место переходят, потому что идут за новыми возможностями, улучшением статуса и увеличением заработка. В России же по большей части уходят от полного отсутствия возможностей, статуса и денег. И есть большая разница – то ли тебя зовут в другую компанию на более высокую должность, потому что ты «хороший сотрудник» и ты им «нужен», то ли компании, в которых ты работал, не преуспели. В последнем случае естественно встает вопрос: «Как же ты там работал, что они разорились?»

Поэтому тут все не так однозначно, как может показаться на первый взгляд, но и бояться подобных перемен, мне кажется, тоже не стоит. С другой стороны, я бы не ставил перед собой такую задачу – во что бы то ни стало каждые два года менять место работы. Происходить такие перемены должны гармонично. Когда ты чувствуешь, что сделал в данной сфере, на данном месте работы все, что мог, вырос профессионально, созрел до чего-то более серьезного, нужно двигаться дальше. Когда какой-нибудь беспозвоночный перерастает свою раковину, он ее сбрасывает и ищет себе другую – ту, что была бы ему по размеру. Это естественный эволюционный процесс. Форсаж – нежелателен и даже вреден.

Я всегда боюсь каких-то общих и формальных советов. У нас любят для всех шить одежду по одним лекалам. Между тем для кого-то стабильность и отсутствие необходимости принимать решения всегда будет намного выгоднее любых бонусов, которые есть у тех, кто ведет более активный образ жизни. Есть люди, обладающие невысоким амбициозным аппаратом, для них работать всю жизнь на одном месте – не подвиг, а органичное существование. И если человеку хорошо в родной конторе, не надо, прочитав глупость про то, что следует менять работу каждые пять лет, волноваться: «Что-то я тут засиделся! Ужас-ужас!» Не ужас.

Но если у человека амбиций достаточно и движение ему необходимо, я не понимаю, почему не двигаться? Только потому, что привычно или страшно отпускать синицу из рук? Это плохие аргументы. В конце концов, живем один раз, и если на работе вы задыхаетесь, то надо искать, где больше воздуха. Что-то вы узнали, что-то поняли, чему-то научились, какие-то навыки освоили... Настало время применить их в больших объемах и в новом качестве. Стагнация ни к чему хорошему не приводит. Напротив, это душит инициативу, делает человека более пассивным, а активная жизненная позиция, должен заметить, она нарабатывается, тренируется, и без нее многим – прямой путь в депрессию. Если есть в тебе жизненные силы, надо искать им достойное применение, иначе они станут просто опасны.

– Ну что ж, меняем работу. Смотрим объявления о вакансиях и... видим, что многие из них ущемляют наши конституционные права. Вот как реагировать на объявления, где указаны ограничения по возрасту и требование о привлекательной внешности?

– На собеседование «до тридцати пяти», если мне нужна работа, я бы в тридцать шесть пошел как на дополнительный тренинг. Чем больше посмотришь, тем больше будешь знать об отрасли. Собеседование – это ведь еще и полезная, познавательная экскурсия, не надо об этом забывать. К тому же возраст часто указывают не только из-за предрассудков руководства, но просто потому, что в фирме работает молодой коллектив. И если ты показываешь живой ум, заинтересованное отношение к делу, то тебя могут взять, несмотря на это ограничение.

Главное не думать, что отказ в принятии на работу – это катастрофа. Если вы понимаете, что вы ценный сотрудник и можете зарабатывать для компании приличные деньги, а вас не взяли – потеряла компания, а не вы. Вы-то как раз выиграли, потому что, по всей видимости, что-то в этой компании не так и делать в ней нечего. Но тут это важная оговорка: вы не просто прекрасны, вы можете зарабатывать для компании. Если в вас это звучит, если

у вас это, как говорится, на лбу написано, то отказа не последует, или они – эти приемщики на работу – совершенно выжили из ума.

Правда, большинство из нас думает, что «мы хорошо делаем свою работу», а это и есть пропуск в любую фирму. Заблуждение. Люди рождаются, чтобы жить, а компании создаются для того, чтобы зарабатывать. Поэтому при приеме тебя на какую-то должность вопрос не в том – хорошо ты делаешь свою работу или плохо (это даже не обсуждается), вопрос в том – будешь ли ты дополнительным инструментом заработка для этой компании, или нет. И именно это надо держать в голове на собеседовании. И о чем бы тебя ни спрашивали, ты должен отвечать так, чтобы ответ именно на этот вопрос (пусть и не озвученный напрямую) слышал твой потенциальный должностнойдатель.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.